

中科智的智慧——张正中的第一桶金
从“师傅”到老板——何开镰的飞跃
从假老板到真老板——吴治平的跨越
从官员到老板——王星焰的高台跳水
从配角到主角——石楠启的启示
从阴沟里钻出来的大老板——萧秉元的成长史
被老婆吓大的老板——陈大富的财富

DALAOBAN
SHIZENYANG
LIANCHENGDE

?

大老板 是怎样炼成的

丁力 著

每个当老板的人
都渴望成为大老板，那就请看看
大老板的发家史吧！

创业主张丛书



大老板 是怎样炼成的

DALAOBAN SHIZENYANG LIANCHENGDE

每个当老板的人都渴望成为大老板,

丁力◎著



那就请看看

BOSS
大老板

的发家史吧!

海天出版社

图书在版编目(CIP)数据

大老板是怎样炼成的 / 丁力著. — 深圳 : 海天出版社, 2006

(创业主张丛书)

ISBN 7-80697-833-X

I. 大... II. 丁... III. ①企业家—生平事迹—中国—现代 ②企业管理—经验—中国 IV. ①K825.38
②F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 095798 号

海天出版社出版发行

(深圳市彩田南路海天大厦 518033)

<http://www.htph.com.cn>

责任编辑: 刘本玉(E-mail: liubysz@sina.com)

责任技编: 何丽霞 装帧设计: 海天龙

深圳市海天龙广告有限公司制作输出 Tel: 83461000

深圳市金星印刷有限公司印刷 海天出版社经销

2006年9月第1版 2006年9月第1次印刷

开本: 889mm×1194mm 1/32 印张: 5.625

字数: 131千字 印数: 1-5000册

总定价: 36.00元(共两册, 18.00元/册)

海天版图书版权所有, 侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题, 请随时向承印厂调换。



作者介绍

丁力，工程师，深圳作家。

1958年生于安徽马鞍山。做过兵团宣传队员，工厂技术员，设计院工程师，企业经理和集团公司高层管理人员。2001年突然想写小说，于当年12月发表文学处女作，次年11月开始职业写作。已出版长篇小说《为女老板打工》、《男老板女老板》、《大老板小老板》、《亲嘴楼的故事》、《涨停板跌停板》、《应聘》、《倾斜的天平》、《老板也是人》等18部，其他如《高位出局》、《担保》、《寻找巴非特》、《现在进行时》和《股市内部消息》，见于《人民文学》、《中国作家》、《清明》、《芳草》、《广州文艺》、《啄木鸟》等期刊。作品被《小说月报》、《中篇小说选刊》、《小说选刊》、《传奇·传记文学选刊》和多家报纸转载或推荐。

序

XU

丁力是个不安分的人。小时候看样板戏，觉得搞文艺光荣，勤学苦练，终于使他的二胡独奏成为建设兵团宣传队的保留节目。1977年高考，时任安徽师范大学二胡专业主考老师的李子贤说，只要文化课不拖后腿，考上师大艺术系不成问题。但是，丁力想学习陈景润，攀登科学高峰，报考理工科，考取长沙冶金专科学校。1991年，当他在学术上屡有建树，发表论文50余篇并出版专著后，却突然从马鞍山钢铁设计院下海到深圳。以后的10年，他主要从事商业活动，给大企业家当助手，也自己做企业。2001年，他却突然对小说发生兴趣，并于2002年辞去一切工作，专职从事小说创作。到2005年，他已经发表中短篇小说30余篇，出版长篇小说18部，堪为奇迹。

丁力喜喝酒，喝白酒，认为只有白酒才是酒。上世纪70年代在建设兵团，一顿喝七八两白酒。80年代在解放军国际关系学院，床底下放了一箱泸州老窖。但是，90年代在海南的一次狂饮让他损失惨重，从此，他几乎滴酒不沾。在他看来，没有什么是不可改变的。

丁力是从商10年有感而发才开始写小说的，他说自己只能

写最熟悉的生活，所以，他的小说被称为“商情小说”。无论是商情还是商场，都离不开老板，所以，也有人说他搞的是“老板文学”。事实上，丁力的每一部长篇小说都讲述了一个老板的故事，讲述了一个老板的发家史，讲述了大老板的成长史。他小说的魅力也在于此。中科智集团主席张正中說，只有做过企业的人，并且是做过大企业的人，才能把企业家描写得如此真切，如此到位。现在由丁力自己动手，自选其小说中最精彩的当代中国老板发家史汇编成册，让大家看看大老板是怎样炼成的。

丁力对本书很有信心。他说：如果你是老板，肯定要看看此书；如果你现在还不是老板，但希望有朝一日当老板，当然更应当看看此书；如果你既不是老板也不打算将来当老板，你还是应该看看这本书，因为，在未来的中国，非当老板即打工，即便打工，你也应该研究老板，研究一下你的老板吧！

杜治洪

2006年7月

目 录

中科智的智慧

——张正中的第一桶金 1

从“师傅”到老板

——何开镰的飞跃 8

从假老板到真老板

——吴冶平的跨越 13

从官员到老板

——王星焰的高台跳水 30

从配角到主角

——石楠启的启示 52

从阴沟里钻出来的大老板

——萧秉元的成长史 71

被老婆吓大的老板

——陈大富的财富 85

被乡干部逼出来的老板	
——庞士伟	115
被碰出来的大老板	
——秦宝才	124
讲义气讲出的财富	
——张劲龙	132
跟随主席的日子	
——作者关于黄翰林的一段自述	158

中科智的智慧

——张正中的第一桶金

2002年上半年，我已经开始写小说，但还没有最后下决心专职写小说，还在一家民营科技公司做老板的助理。老板知道我“久病成医”，对贷款程序很熟，所以让我具体负责这方面的工作。事实上，这已经成为惯例，凡是民营企业高薪请我的，基本上都指望我有起死回生的本领，绝招是从银行贷款。我对这项工作已经厌倦，但在下决心全职写小说之前，还要靠它混饭吃。

我硬着头皮带着老板去见分行信贷部马总。马总是熟人，没有打官腔，开门见山，说：贷款可以，需要担保，如果是中小企业担保公司担保，受信额度几百万；如果你们找高新投担保，1000万；如果你们有本事找中科智担保，那么，一次受信额度可以达到3000万。

“你们这个项目大，”马总说，“最好找中科智。你们认识中科智的张正中吗？”

马总说完，我心里先是一惊，紧接着一喜，然后居然有点不好意思，仿佛马总不是在说中科智，不是在说张正中，而是在说我，并且是在一个公众场所以夸张的口气褒奖我一般。因为，我和张正中不仅认识，而且关系不一般。举个例

子，关于张正中的发家史，我知道，而其他人不知道。

张正中出生于四川，父母是上世纪50年代从湖南支援国家三线建设去的四川，所以他应该算是湖南人。恢复高考后，他考入中南矿冶学院，回到长沙，算是了却了父母的思乡心愿。

80年代后期，张正中放弃仕途，投身商业大潮。先是“半下海”，在冶金部各大企业组建的深圳“窗口企业”任职，后来“全下海”，跑到海南的一家新加坡外商独资的房地产开发公司打工。通常人打工的直接动机是为了多赚钱，但张正中不是，至少，他眼睛并没有只盯住钱，而是牢牢地盯着老板的运作方式。张正中不是学房地产的，他甚至不是学经济的，学金属压力加工的张正中要想在短期内真正掌握房地产开发的内经，不认真学习不行。当时海南出版的一本《房地产手册》，被他翻得油花麻面。当张正中帮着老板完成一个项目运作并取得巨大收益时，他没有接受老板的奖金，而向老板提出了另外的要求：给我一套足以在内地注册一家房地产开发公司的材料。那时候注册公司比现在麻烦，没有一套完整的材料不行。老板为他的远大志向所感动，当即给他出具了包括资信证明在内的全部材料。老板说：这套材料是值一千万还是一文不值，全看你自己的了。

张正中拿到这套材料后，回去做父母的思想工作，他想：如果我连父母都说服不了，就干脆让这套材料一文不值。并不十分开通的父母最终还是相信了他，全家齐动员，加上他自己的积蓄，总算凑足了50万元人民币。当他的“外商独资”房地产开发公司挂牌开业时，实际上他只有四十几万了。这点钱别说搞房地产开发，就是炒楼都不够格，然而

就是在这种情况下，张正中做出一个让全家人震惊的决定：向重庆市教育基金捐助40万！

越穷越要对外捐款，大约与他当年“越想提拔越要去”的思路如出一辙。不过这次的风险更大。

张正中当时正在谈一个合作项目，项目的甲方是一家国有工厂，工厂位于市中心。工厂要利用街边的厂区建一栋宿舍楼，但厂里是一分钱没有。厂长想到了与人合作，条件是三五五开，也就是说，工厂出地皮，发展商出资金，建好后，发展商分65%的房屋面积，工厂分35%的房屋面积。谈了几家没谈成，分歧出在分配比例上。那时候比较通行的分配比例是三七开，这个厂长要的比例太高了，所以谈不成。厂长就找到张正中，因为厂长以为张正中是外商独资房地产公司的大老板。尽管“以为”得不对，但人还是找对了。“大老板”财大气粗，十分爽快，满口答应。厂长怕夜长梦多，第二天就急着要签协议。正式签协议时，厂长发现张正中在原协议文本上加了两个“小条款”，第一条是注明分给工厂的房屋全部在三楼以上顶楼以下，厂长觉得张正中很傻，根据厂长的经验，每次分房最头疼的就是一楼和顶楼，一楼脏，顶楼晒，职工都不想要，现在“大老板”主动将这顶天立地最难分的硬骨头拿走了，这不更好吗？第二条是说如果通过发展商的努力将建筑面积做大，则增大部分的投资全部由发展商负担，增大的面积也全部归发展商所有。厂长认为这一条也能说得过去，反正是你自己花钱多建，不少我们原来的应得部分就行，管你增大多少。厂长以占了个大便宜的心态将协议签了。签了协议后，厂长就觉得这个大老板太爽快了，就觉得工厂欠了张正中的人情，就想找机会报答张正中，可还没等他想起怎样报答张正中，张正中已经把他叫到

一边，悄悄塞给他一个万元礼包！张正中后来对身边的人解释，这个红包很重要，一可以保证厂长永不反悔，二可以保证他在今后的扩充报建时积极配合。

张正中就是在这个时候主动提出要为重庆市教育基金捐助40万元人民币的。他提出的唯一条件是：捐助仪式必须要市长亲自出席。市长不仅要出席捐助仪式，还要出席仪式之后的招待会。招待会的全部费用也是由张正中的房地产开发公司提供的。40万人民币不是个小数目，这样一件大事，自然被当地媒体炒得沸沸扬扬，市长正想找些热点新闻来炒一炒，为争取重庆成为直辖市鸣锣开道，二人一拍即合。

捐款仪式热闹非凡，市长大人红光满面，电视实况效果极佳。张正中为了表白自己货真价实，一改以往的捐助者都是人工画了一张巨大的现金支票的老掉牙做法，直接将一摞摞崭新的人民币齐刷刷地摆在主席台上，电视特写镜头照得记者自己眼都发绿。在紧随其后的招待会上，市长鼓励张正中继续为这片生养他的土地多做贡献，张正中激情之下表示：“一定要为本市多投资。为了多投资，决定将正准备开工的那栋多层住宅楼改为高层商住楼，只是不知市长批准不批准。”市长说：“外商来我市投资我这个市长还有不同意的？你把报告拿来，我这就为你特批。”

张正中拿着由市长亲自特批的高层商住楼的项目，又回到海南，找他以前的那个老板。这一回调了个个，他变成出地皮的一方，相当于重庆那个国有单位的厂长，而他以前的那个新加坡老板变成出资金的合作方，相当于头一份合同中的他自己，但张正中给的条件更优惠，二八七二分成，也就是说，他出地皮只要求分得28%的房屋面积，剩下的72%房屋面积归资金方，比市面上流行的三七分成让了两个点。新加

坡老板是做熟不做生，张正中曾经是他的部下，张正中注册公司的资料都是他提供的，熟得不能再熟了，干吗不做？再说，当时海南楼市已露疲软，重庆改直辖市又见传闻，机会难得呀，新加坡老板非常爽快地与张正中签了合作开发协议书。

由于是熟人，又见市长亲自批复，新加坡老板十分放心，资金很快到位。按新规划，一栋位于市中心的建筑面积4万平方米的高级商住两用楼立刻破土动工。开工那天，市长又来剪彩，使真假外商都容光焕发。

张正中与真外商的分成是二八比七二，40000平方米他能分得11200平方米。工厂与张正中是三五比六五分成，按当时的住宅楼报建总建筑面积是10000平方米，工厂实际应该从张正中手里分走6500平方米，这样，11200平方米减去6500平方米，张正中最后实际所得也就是4700平方米，并且由于第一份合同中明确规定工厂方面不要顶层和下三层，所以张正中的物业中临街商铺和顶层豪宅比例较高，按平均每平方米4000元计算，总价值为1880万元人民币，而这桩项目中的地皮是工厂出的，资金是新加坡老板出的，张正中本人的全部投入总共没超过50万元人民币！

张正中的二次创业发生在上世纪末，当时他的事业已经从重庆发展至深圳，主营业务仍然是第一次发家的老本行房地产，但是，做得比较艰难。主要原因一是因为他来深圳开发事业的时间比较晚，错过了特区发展的最好时机，具体地说，就是他的公司不具备独立开发房地产项目的资质，而要重新申请，几乎是不可能的，再说时间等不起，所以只能与具有资质的房地产公司合作，别人是发展商，他是投资商，

无形当中被别人分走一块利润。第二是资金不足，再大的房地产商也会感到资金不足，因为房地产开发是资金密集型行业，前期费用占整个项目资金总数比例大，而张正中又不愿意搞一些零打碎敲的小项目，要做就想做到一定规模的，因此资金上就存在缺口。为了解决资金，他先后想了各种办法，其中之一就是与别的公司相互担保，从银行贷款。刚开始还比较顺利，但是后来发生了问题。后来他向银行的贷款还了，但是对方没有还，银行按照担保书的条款，追到他这里，要他代为偿还。当时张正中身边的很多人劝他不要还，说钱也不是我们借的，凭什么让我们替他们还？张正中也相信，如果他真不还，银行也不能立刻把他怎么样，因为即便按照担保书条款追诉，司法过程也是一个漫长的过程，即便法院明确判定他替对方偿还贷款，他还可以上诉，还可以讨价还价，还可以拖，拖到最后说不定第一责任方就有偿还能力了，他就可以没事了，万一对方仍然没有能力偿还，一定要他代为偿还，考虑到他确实是代人受过，无论是法院还是原告想必也会同情他，给予宽限或免息也说不定。但是，如果这样做，公司的信誉就没有了。什么叫担保？担保就是当别人没有办法偿还的时候，你替他偿还。张正中到底是儒商，这个道理他懂，而且，作为一个真正的儒商，也更加懂得商业运作的精髓，把商业信誉看得比自己的生命还要重。于是，张正中力排众议，毅然决定代人受过，主动及时地替对方偿还了银行贷款。

不用说，精明的张正中这次吃亏了，吃了大亏。但是，既然天下没有白占的便宜，那么反过来也一样，天下没有白吃的亏。

张正中主动替对方偿还到期贷款的举动让银行吃惊，

也让银行感动，因为他们还从来没有遇到过这样的事情，于是，行长们成了张正中的朋友。张正中的行为也一度成为深圳银行界传诵的佳话。甚至有一个银行行长向张正中袒露：如今商业银行的坏账率很高，一个重要的原因是贷款担保机制不完善，随着市场经济的发展，将来这方面一定要规范，担保也将成为一个新兴的行业。

或许，那个行长是当闲话讲，但张正中并没有当闲话听，而是认真研究了国外的经验和国内的法规，审时度势地成立了深圳市第一家民营担保公司，并且由于在银行的信誉好，他的担保银行认账，所以，在不长的时间内，得到了长足的发展，顺利地实现了二次创业。今天，张正中麾下的中科智担保公司已经成为中国最大的民营金融担保公司，而张正中本人也连续两年荣登福布斯中国富人排行榜。后来也有不少老板照他的思路做，通过各种关系成立担保公司，但是，到目前为止，没有一家能与中科智相比。为什么？因为担保的基础是信誉，担保公司可以一夜成立，但在企业的信誉不可能在一夜建立。

张正中成功的经验有两条：靠智慧发财，靠诚信壮大。人们称张正中的智慧是“中科智的智慧”。

从“师傅”到老板

——何开镰的飞跃

何开镰因为电视大学都没有毕业，被作为知识分子的岳父岳母瞧不起，一气之下上了火车，来到深圳。

何开镰来到人才市场，一个摊位一个摊位地碰运气。但是他连电视大学的毕业证都没有拿到，这个运气也实在是太难碰了一点。正当他准备打道回府的时候，运气来了，因为他看见一个摊位上明确写着“急招技术师傅”。何开镰就是技术师傅，湘南县农机厂的技术师傅。在湘南，谁见到谁不是喊“师傅”呢？但是何开镰的这个“师傅”与一般的师傅还不一样。何开镰是真的有技术的。何开镰虽然读书不行，但是干活不错，上中学的时候搞开门办学，他就学会了车、钳、铆、焊、电，这一招在上山下乡的时候曾经发挥过作用，回城到农机厂之后更是得到提升，做“技术师傅”绝对没有问题。

招聘人员对何开镰进行了当场测试，顺利通过。

进了香港老板开的这间电话机厂之后，何开镰很快就受到重用。香港老板姓黄，叫黄荣发。黄老板自己就是做技术工人出身的，对技术工人非常尊敬。当时在电话机厂帮着黄老板打理的那几个香港人也都是技术工人出身，没有一个是

大学毕业的。这些香港的技术工人叫“师傅”，别看听起来跟当时国内普遍称呼“张师傅李师傅”差不多，其实在香港“师傅”的地位相当高。在何开镰来到这个厂之前，管理人员除了香港师傅外，就是国内的一些大学毕业生，他们在厂里面被称作工程师，无论他们实际上有没有定工程师职称，反正都是叫“工程师”。在港资厂，工程师的地位低于“师傅”。没办法，不服不行。工程师的动手能力确实比“师傅”差。

在当时，生产电话机也能算得上是高科技，但是黄老板做的是来料加工业务，两头朝外，并不需要自己设计和计算，所以内地招聘来的大学生其实就是协助香港师傅管理，工程师的地位确实比“师傅”低。

香港师傅当时看不起内地人，原因是内地人技术太差。厂里面大学生也看不起香港人，原因是香港人没文化，连欧姆定律都不知道。黄老板一直想缓和这种矛盾，没有成功，直到何开镰来了之后，这个矛盾才解决。

何开镰来了之后把香港的师傅全部镇住了。何开镰的动手能力比他们强，并且他还知道欧姆定律，知道公制与英制的相互换算。在黄老板眼睛里，他既是师傅，也是工程师。

黄老板请何开镰吃饭时，问他：“为什么你行他们不行？”

何开镰说：“你这里需要的是技术工人，不是工程师。”

黄老板瞪大眼睛，还是没有理解。

何开镰进一步解释：“如果动手把配件安装在一起，并焊接上，技术工人比工程师强。”

黄老板说：“不对呀，我这里有你们内地的很多技术工